

■人物素描



在任何地方实施脱贫计划,如果把穷人和非穷人混在一起,除非刚开始就有保护穷人的措施,否则穷人肯定会排挤。

——穆罕默德·尤纳斯

尤纳斯:把穷人银行办成脱贫利器

以小额贷款方式解救穷人,并非尤纳斯的发明,在上世纪70年代联合国、世界银行一直在不发达地区进行这方面的尝试,取得不少成果。中国也是他们试点的地区之一。但是尤纳斯内心并不认为那些来自发达国家地区的支助是最好的办法,因为他认为穷人能够通过小额贷款的方式自己救自己。他要帮助穷人圆一个梦——真正摆脱贫穷!

想一想,如果一个尤纳斯能够帮400万借贷人走出生存困境,那么如果有更多的尤纳斯,世界将会怎样呢?这正是尤纳斯获今年诺贝尔和平奖以后到世界各国传授经验,大家最为关心的问题。

30年试验解读一个“穷”字

尤纳斯对于穷人的看法与众不同,他在试验中得出一个结论,现代社会的贫穷是因为没有必要的金融支持。

在美国获得经济学博士学位回国的尤纳斯,在孟加拉国大港大学任经济系主任,大学任教期间,他

每天从优雅的学校环境到富庶的家庭,总要经过贫瘠的山区,富裕与贫穷的反差时刻都撞击着他的心灵。

孟加拉国只有2100万公顷可耕地,可供粮食只占需求的16%。尤纳斯最初想只要在冬季增加一季农作物多产粮食就好了,于是他在一个叫乔布拉村的地方开始冬季种粮食的试点。

1975年冬,尤纳斯亲眼看见人们守着耕地挨饿的情景,那口专门用来抵抗冬季干旱的深管井长期干枯无人问津。不是农民不想用,而是用井水要交钱,过去他们因为收钱的事情发生过斗殴。

尤纳斯设法做了一个试验,成立了土地所有者、佃农和他自己三方共享的新型农业合作社。三方的责任义务权利是:土地所有者让合作社在旱季使用他们的土地,佃农是劳动力,尤纳斯提供运作深管井所需的燃料费用、高产稻的种子费用、肥料费用、杀虫剂费用和实用技术知识。作为交换,这三方中的每一方(农夫、佃农和我本人),各分享收成的三分之

一。试验过程很艰难但也很成功。尤纳斯对此深切体会到穷人的贫穷很大程度上是没有人去关注和想办法。为了不使穷人受商人的高利贷盘剥,尤纳斯带着学生走到村子里,找到了42户向商人借钱的穷人,让他们不再向商人借钱,自己提供给他们27美元,供他们购买原材料。这个用27美元拯救42户穷人的传奇故事,一发不可收拾地开始了尤纳斯小额贷款

的探索。

独一无二的格莱珉

基于尤纳斯的深入调查和长期试验,孟加拉格莱珉银行——乡村银行诞生了。格莱珉银行的特点是,凡是需要借贷者都必须成为格莱珉的股东,并接受严格的训练。在同一个社区的穷人自愿成为一个贷款小组,相互帮助选择项目,相互监督项目实施,相互承担还贷责任;在小组基础上建立中心,作为贷款交易和技术培训的场所;无抵押的、短期的小额信贷。但要求农户分期还款,定期参加中心活

动。对于遵守银行纪律、在项目成功基础上按时还款的农户,实行连续放款政策,经营机构本身实行商业化管理,特别是以工作量核定为中心的成本核算。

他的设想得到了穷人的拥护。加入的穷人越来越多,尤纳斯要让穷人过上体面日子的目的也达到了。如今格莱珉银行已经拥有近400万个借款者,其中97%是妇女。乡村银行网络已有1277个分行,遍及4620个村庄,还款率高达98.89%。

但在这些数字背后,是尤纳斯与孟加拉国官僚体制和现存金融体制的无数摩擦和斗争。小额贷款体制的无数摩擦和斗争。小额贷款体制的关键在“小”,农户是以一家一户为生存单位,他们的生存方式有很大的个体性。而已有的金融体制,却因为面向人群不同,提供的服务是贫困农户们无法消受的。

最为典型的是1984年,孟加拉中央银行发布一个广告:对乡村地区提供住房贷款资助计划。格莱珉银行立即向中央银行申请,请帮助贷款者。可是穷人贷

不起银行规定起点数75000塔卡(大约两千美元)的大额款,他们最多只能享用5000塔卡(125美元)的住房贷款。中央银行遂驳回了尤纳斯的申请,央行专家和顾问们认为这不符合建房的要求,而且还认为这样的廉价房子不会被记入国家住房统计。尤纳斯则认为,对于没有房子住的穷人统计数字没有任何意义,他们只需遮风避雨。

最后,尤纳斯不得不改为申请遮蔽之所贷款,虽然银行家们没有反对贷款方式,但又质疑穷人的还款能力。最后,尤纳斯只好找到行长,行长看了计划后,只问了一句:你认为他们一定能够还上贷款吗?尤纳斯表示没有问题。他们最后从银行获得了1.9亿美元贷款,建造了56万栋房子。贷款者只需每周分期付款就行了,项目很成功。那家银行从来没有如此快收回贷款。

三年后与银行的项目中止,而格莱珉银行的住房贷款持续至今。尤纳斯在建立自己的信贷规则时,采取的分期付款方式不同于传统模式,甚至允许借贷者一天还一块钱,一年就可以归还365塔索的贷款。这样对于贫苦农户没有太大压力。

非常富有戏剧性的事情是有格莱珉的股权。在孟加拉,银行成立必须政府批准,为了能被批准,有政府要员建议最好政府在里边有股份,尤纳斯为了达到目的,让步为政府占40%,借贷者也就是格莱珉的股东占60%。没有想到获批后双方股权正好倒过来。尤纳斯非常生气,那位政府要员告诉他,这样做完全是为了政府通过格莱珉银行开张,否则根本不可能。但是那位要员承诺几年后再把股权变回来。最后格莱珉的股权结构还是回到了初创时的设计:75%的股权授予贷款者,25%留给政府、国有的索纳里银行和孟加拉农业银行。

尤纳斯的成功,也是孟加拉国金融创新的结果,虽然不是国家主动型的,但是在格莱珉银行突破制度和规则时,政府和金融体系最终还是宽容和认同了。(倪小林)

■来自日内瓦

骨灰级玩家的网上销售心得

□徐千惠

现在,越来越多的人喜欢上了网上销售。其实,成功的网上销售并不是一件难事。今天,让我们来分享一些网上骨灰级玩家的销售经验。

首先,你需要仔细考察你所销售的产品价格与相似产品价格。例如,你的销售产品究竟值多少钱,在过去两三周内类似的网上产品售价又如何等等,以此获得一些相关的关键信息和数据。如果可能的话,还得了解一下有多少人看了你在网上发布的广告,有多少人在竞价你的销售产品及竞价情况如何。

其次,决定以拍卖还是固定价格方式来销售产品是非常关键的。你还要花些时间认识一些网上“新朋友”。因为,你要观察和了解一下网上的潜在销售对象,仔细阅读他们发出的帖子。这样,可以帮助你决定采用哪种定价手段来销售你的网上产品。

再次,给你的产品取一个合适的、又容易让人记住的标题及选择一些关键词。其中,要标出你的产品特征及有何独特之处,不过要尽量写得明确一些,也许这样的效果会更好。同样,你最好要用尽绝大多数网站销售点往往限制的标题长度(包括空格)。

另外,最好在网上的销售点上贴上你产品的精美图片,而在你对销售产品做广告时,记住要用一些靓丽的词汇,仔细列出潜在买家所想知道的所有细节,包括颜色、年份、外观和大小等。如果是一件收藏品,你最好以收藏家的专业词汇来描述它,以此显示出你对自己的销售产品是十分了解的。当然,要记住你的广告描述越细致越好,但应当简明扼要。同时,注意你的销售产品广告的语气,尽量以买家的换位思考来撰写你的产品销售广告。

第四,好的服务也是你能否成功销售的关键。为此,你最好在销售产品广告上附上服务条款,为买家提供他们所需要的详细信息。例如,包括送货渠道、返还政策、成本如何、付款方式及销售条款中是否有保证条例等。

最后,合理定价自然是最重要的。在网上产品拍卖中,你需要给买方一定的竞价空间,这就意味着你的起步价要比市场价更低一些。虽然这有悖于买卖的初衷,但Ebay上那些骨灰级卖家坚信这才是正道。同时,要学会在拍卖时有所保留。不管从什么价格起拍,一旦商品没能达到保留价,你就没有必要卖了。

不要忘记,经验是慢慢积累的。如果你的买卖记录良好,你的网上信用等级自然会提升,利润也会让你满意。也许,骨灰级专家告诉我们的这些经验会有助于你的网上销售越做越成功。

■多声道

今年经济增长有望超过10%

李晓超(国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长):今年我国国民经济运行呈现“增长快、运行稳、质量高”的特点,全年经济增长有望超过10%。由于2003年以来我国经济增长一直保持在10%以上,这四年已经成为改革开放以来连续保持两位数增长年份第二多的时期。今年的增长形势,是在防止了经济增长偏快转向过热的态势下实现的,应归结为采取的一系列宏观调控政策。虽然今年以来经济形势总的说来是好的,宏观调控取得了积极成效,但从整个经济态势看,目前信贷和投资增长速度仍显偏快。

中国应该积极参与规则的制定

吴建民(外交学院院长):中国的作用应当是一个有利于和平、有利于世界发展的因素。在新秩序建立的过程当中,包括多哈回合新一轮谈判,中国应该积极参与规则制定的过程。如果说我们过去还不是很积极的话,今后会更加积极。当然,我们融入世界越深,要遵守的规则就越多,这对我们也是一个制约,

■多棱镜

薛宝钗的和谐观

□杨英杰

《红楼梦》里,薛宝钗在荣国府这个人事复杂,矛盾交错的环境里,生活得左右逢源,如鱼得水。她之所以能够为人所称赞,在于她很懂得“和谐”,在要使周围环境保持和谐氛围,须正确处理经济利益的分配这一点上,表现得很清楚。

第56回写探春要将园子承包给几个婆子,各有一摊,有管竹林的,有管稻田的等等,固定上缴额度,余下自用,婆子们莫不欢欣鼓舞,纷纷表态努力工作。此时宝钗说了一段话:“如今这园里几十个老妈妈们,若只给了这个,那剩的也必抱怨不公。我才说的,他们只供给这个几样,也未免太宽裕了。一年竟除了这个之外,他每人不论有余无余,只叫他拿出若干贯钱来,大家凑齐,单散与园中这些妈妈们。他们虽不料理这些,却日夜也是在园中照看当差之人,关门闭户,起早睡晚,大雨大雪,姑娘们出入,抬轿子,撑船,拉冰床。一应粗活计,都是他们的差使。一年在园里辛苦到头,这园内既有出息,也是分内该沾带些的。还有一

这是必然的。改革开放以来,尽管我们不断地强调独立自主这样一些政策,但是你要跟外部世界合作就要改革,去适应它。我们加入WTO这个过程当中,就做了很大的调整,把自己的规则改了,去适应WTO的规则。

保险资金错配风险不容忽视

李克穆(中国保监会副主席):长期以来,我国在资金运作方面存在匹配上的不合理问题,银行业有不少“短钱长用”,而保险却是“长钱短用”。将保险资金错配到短钱的项目上,无法发挥它长期性和稳定性的作用,实际上隐藏着一种风险。保险业在盈利方面有两个车轮——承保利润和资产运作,目前“投资”这个车轮已经启动且运转较正常,保监会还将继续根据需求,根据保险业能够承受的能力逐步推进。

中国改革是全方位改革

吴仪(国务院副总理):中国的改革是全方位的改革,包括经济体制、政治体制、文化体制、社会体制改革在内。发展社会主义民主政治,建设社会主义政治文明,始终是中国改革发展的重大任务。(两人摘编)



■本期人物话语

明年一季度不征国企红利

邵宁(国资委副主任):我国不会在2007年第一季度开始向国有企业收取“红利”。目前国资委仍在就相关方案进行研究,同时尚未确定国有企业上缴的“红利”金额。

经营责任制。企业向政府承包利润指标,实现利润多,企业就可以多分配,职工就可以多发奖金。承包制的一大弊端是负盈不负亏,再加上财政体制和金融体制改革滞后,由此造成国有企业大面积亏损且增长加速。1998年之后,财政体制朝着建立公共财政体制改革的方向努力,停止了财政对经营性国有企业的亏损补贴,而且也停止向国有企业注入资本金。而1997年亚洲金融危机促使我国金融体制改革进程加快,直接改变了银行和企业的关系。

之后,国有企业按类别分层次改革,国有中小企业以产权制度改革为主,即公司制。改革也取得了明显的成效,1998年,国有和国有控股工业企业实现利润525亿元,2005年是6447亿元;再比如中央企业连续三年销售收入,实现利润、上缴税收都达到1000亿元。但同时我们是否问一句,那些中小企业以及关闭破产的国有企业中的职工收入究竟如何呢?

可以回答的是,他们大多数人的收入远不及仍留在国有大型企业中的职工。不要忘了,

“下岗分流、减员增效”曾是我们一定阶段改革的主要措施。不论是垄断因素还是改革成效或者二者兼而有之,这些企业职工收入处于较高的水准是不言而喻的。近日,国家劳动和社会保障部、财政部联合下文,加大对工资收入过高的行业、企业工资分配调节力度。此时此刻出台此项措施,耐人寻味。与国企改革初步成功相比,再就业及社会保障体系建设严重滞后加重了一大部分人的负担。

回到大观园,薛宝钗的聪明之处就在于她认识到了和谐的重要性,而首要的是人与人的和谐,人与人的和谐主要表现为经济利益的和谐,抓住了这一点也就抓住了牛鼻子。我们正在构建社会主义和谐社会,社会中不和谐的因素很多,比如人与自然的和谐日益成为大家关注的焦点,但是人与人的和谐乃是一切和谐之根本,而关键在于利益的和谐。关注那些在改革过程中做出牺牲的大众,为他们创造条件,如通过加快建设和完善社会保障体制等多种途径提升其生活水平等等,这是构建社会主义和谐社会的根本基础。

■经济学家学问故事

萨缪尔森和他的中国学生

□梁捷

借用一个朋友的说法,2006年,我们失去了世界上最高和最矮的两位经济学家。前者是6英尺8英寸的加尔布雷思,后者是5英尺2英寸的弗里德曼。弗里德曼去世时,西方媒体称他为20世纪最伟大的三个经济学家之一。另两位,一个是去世多年的凯恩斯,一位是仍然健在的保罗·萨缪尔森,今年91岁。

经济学的历史真的很短。200年前,亚当·斯密的《国富论》虽已出版,但没多少人知道“政治经济学”。马尔萨斯刚刚认识老穆勒,在他影响下决心研究一下斯密理论的缺陷,而李嘉图甚至还没有下决心开始研究经济学;100年前,马歇尔的《经济学原理》出版已有一阵,欧洲大学里的经济系刚刚开始成型。凯恩斯和熊彼特还在求学,德国历史学派已衰落,奥地利学派还在迷茫;直到60年前,萨缪尔森的《经济分析基础》横空出世,用数理工具彻底改写了主流经济学理论。第二年,他推出教科书《经济学》,综合各派所长,全新通俗阐释,经济学才真正步入黄金时代,至今仍是一派欣欣向荣。

萨缪尔森是继凯恩斯之后经济学的最大功臣。当年小穆勒著《政治经济学原理》统治学界半个世纪,马歇尔著《经济学原理》又是统治半个世纪,再接下来就轮到萨缪尔森的《经济学》,每隔两年更新一版,至今仍未被完全超越。当年看到这本教科书时,加尔布雷思大为感慨,下一代人将会跟随萨缪尔森学习经济学。这句话迄今仍未过时。

萨缪尔森的盛名时期正赶上中国国门封闭的岁月。所以虽然萨氏《经济学》成为改革开放伊始就传入国内的教科书(上世纪60年代高鸿业教授曾选译过该书第五版),但真正追随萨缪尔森,得其真传的中国人只有一个,他叫万又喧(Henry Wan Jr.),已经不声不响地在康乃尔大学做了三十多年教授,成果极丰。万又喧本是湖北人,上世纪40年代末偶有机会去台湾读书,在台湾国立大学商科专业读完本科。随后负责西游,直奔美国继续攻读经济学,终于在上世纪50年代末进入麻省理工学院,投入萨缪尔森门下。

萨缪尔森早年先后在芝加哥和哈佛两大经济学圣地读书,他在芝加哥拿到的成绩是A,在哈佛拿到A+,他的导师是熊彼特从未见过如此天才的学生。熊彼特不以数学分析见长,但他一辈子都在鼓励学生将经济学数学化。萨缪尔森终于青出于蓝,而万又喧作为萨的亲传弟子,也在这一方面尝到了甜头。

由于哈佛保守的学术传统,

萨缪尔森的犹太人身份背景终于为哈佛同事所不容,遂去了麻省理工学院。他的恩师熊彼特伤心至极,甚至也想离开哈佛,终于为众多同事、学生所挽留。而萨缪尔森到了麻省理工学院以后,发现拥有了极大空间,于是才思喷涌,论文盈千累百,编辑要排发都来不及。

万又喧就是在这样的环境下来到萨缪尔森身边,一方面研究国际贸易问题,一方面学习博弈论。那时候,纳什刚刚得出一系列重要的博弈论结论,可惜随后就身患重病,无法继续工作。而意识到博弈论重要性的人也极少,万又喧是其中一个。他的主要想法是坚持走纳什的路,把博弈论用到国际贸易和产业组织中的基础问题上。国际贸易中的讨价还价与两个人的讨价还价并没有本质区别,只是环境更复杂,约束更多样,结果更敏感罢了。他很快就写出一系列论文,在“计量经济学”、“经济研究评论”、“国际经济评论”等权威杂志上发表。

万又喧是最早意识到把博弈论和控制理论结合起来的学者之一。他在上世纪70年代撰写了一系列论文,使得一个新概念“微分博弈”逐渐进入人们的头脑。博弈论原来可以运用到经济学家最熟悉的最优控制理论中。这样,分析框架中单独行为个体就不再是没有思维的机械原子,他们也可以进行策略选择,也在博弈,从而更接近我们的真实世界。后来,另一个诺贝尔奖得主以色列人奥曼在编辑权威的“博弈论手册”时,专门就请万又喧撰写“微分博弈”这一章。

虽然万又喧的老师是诺贝尔奖得主,合作的同事也无一不是某个领域的权威,但他为人十分谦逊低调,甚至在他最拿手的国际贸易领域也绝少针对现实任意评论。据说有一次他来国内讲学,讲博弈论,很多同学表示不屑。“微分博弈”这样的玩意儿近些年才传入国内,一个老头哪里会懂什么经济学前沿。万又喧却不以为意。他的工作已为历史肯定,纳什、奥曼都对这个老朋友的贡献念念不忘,思想的价值是最长久的,思想弥深远,流传愈久。

萨缪尔森曾说,只要这个国家的教科书是我写的,法律就由其他人去拟定吧。万又喧在思想上真正地追随老师,虽然人们在媒体上很少看到他们的名字,但只要翻开教科书就会明白,如加尔布雷思所言,我们还是在跟着萨缪尔森和他的弟子们在学习经济学。